

在卖方市场环境下购买房屋

Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

在美国雇主和员工如何应对挑战

您要派遣的员工正在为购买房屋而苦恼？在美国，房屋市场是卖方市场，因此买方面临着一些独特的挑战。库存水平低，房屋价格不断上涨，买方越来越多地面临其他多个买方的竞争。以下信息可以为组织提供指导，帮助那些想要在当今美国住房市场购买房屋的员工。

在卖方市场，由于供不应求，因此市场竞争非常激烈。在这种环境下购买房屋极具挑战性，但是买方可以采取一些措施，让自己有更大机率完成交易。

员工在卖方市场做好准备的 7 种方式

1. 尽早获取预先批核
2. 了解自己的信用报告
3. 与经验丰富的代理合作
4. 做好迅速行动的准备
5. 为低评估价值做好准备
6. 了解让步可能是必要的
7. 考虑对房屋特征或功能的重要性进行优先排序

员工在卖方市场做好准备的 7 种方式

要做好准备，买方应该：

1. **尽早获取预先批核**：对于公司的待派遣员工来说，在看房前充分了解自己的财务状况和负担能力非常重要。员工应该尽早与贷款机构沟通并获取预先批核，以便了解自己可以接受的价格范围并做好准备，在找到心仪房屋后迅速行动。
2. **了解自己的信用报告**：联邦法律允许每人每 12 个月从每家信用报告公司免费获取一份信用报告。通过密切关注其信用报告，员工可以确保报告信息的准确性，避免在贷款机构提取其信用报告时出现意外情况。请访问 www.annualcreditreport.com，以了解更多信息。
3. **与经验丰富的代理合作**：与经验丰富的代理合作有助于待派遣员工了解竞争市场；代理也可以维护买方的利益。经验丰富的代理熟悉当地市场，可以向员工提供最佳报价建议。
4. **做好迅速行动的准备**：在卖方市场，由于库存较低，挂牌房屋通常很快售出。待派遣员工应该做好迅速行动的准备，在找到心仪房屋后尽快提交报价。
5. **为低评估价值做好准备**：在这样的竞争市场，房屋库存水平极低，而房价在迅速上涨。可能有多个买家竞争同一处房产，因此房屋售价高于挂牌价格的情况比较常见。这使得购买价格高于可比销售房屋，并可能导致评估价值较低。如果买方无法与卖方就条款进行重新协商，并且有额外资金，就应该做好准备，支付购买价格与评估值之间的差额。如果没有额外资金，买方可能需要继续寻找其他备选房屋。经验丰富的贷款机构可以在此情况下向买方提供帮助。
6. **理解让步可能是必要的**：为了提供有竞争力的报价，买方可能需要作出一些让步。例如，他们可以提出为卖方承担过户费用，或者放弃附带条件。卖方也可能要求买方将

所购房屋租回给自己一段时间，以便他们购买新屋。联邦国民抵押贷款协会要求买方在过户后 60 天内入住，如果出现第二种情况，则需要考虑这一点。

7. **考虑对房屋特征或功能的重要性进行优先排序**：由于库存有限，买方可能找不到能够满足所有要求的房屋。对要求进行优先排序，并在必要时放弃某些要求，可能有助于买方更快找到房屋。例如，可以考虑在将来完成地下室的装修。寻找房屋时，买方应该充分了解自己真正看重的特征或功能。

雇主在当前美国市场环境下为员工提供帮助的 3 种方式

1. *与有信誉、有经验的代理合作*
2. *与了解人才派遣的首选贷款机构合作*
3. *准备好处理延长福利申请*

雇主在当前美国市场环境下为员工提供帮助的 3 种方式

雇主可以采取一些措施，为那些在当今美国市场环境下因购买房屋而苦恼的员工提供支持，例如：

1. **与有信誉、有经验的代理合作**：公司的首选代理通常需要有一定水平的行业经验，能够帮助您的员工了解竞争市场。
2. **与了解人才派遣的首选贷款机构合作**：有人才派遣贷款经验的贷款机构了解按时过户和顺利完成流程的重要性；顺利及时地完成过户和人才派遣，可以确保员工更加专注

于其工作任务和公司目标，因为顺利的派遣流程能够最大程度地减轻压力。经验丰富的贷款机构熟悉政策要求、福利以及与人才派遣事务相关的独特文件。

3. **准备好处理延长福利申请**：在当今市场，待派遣员工可能很难快速购买房屋。请考虑例外情况和福利延长申请。如果员工难以找到房屋，或者多次面临竞争买家出价较高的情况，他们可能需要额外资金来处理家居用品存储问题，或者需要更长时间的临时居住安排。

无论待派遣人员有哪些融资需求，SIRVA Mortgage 都可以提供帮助。凭借对人才派遣抵押贷款近 30 年的专注和专长，我们了解房屋融资在人才派遣过程中的重要作用。请访问我们的 [抵押贷款网站](#) 了解更多信息，或者发送电子邮件至 MortgageClientServices@sirva.com。

[最后，如果您已注册参加我们的 2021 年 SIRVA 大学活动，则可以随时观看有关美国住房市场的演讲视频记录。在该演讲中，SIRVA 主题专家探讨了当前的市场状况，与过去的房地产繁荣情况进行对比，并说明怎样制定未来的政策。](#)

[查看 SIRVA 大学的录像](#)

通知和免责声明：

此博客并非为特定的抵押贷款情况提供的建议或指示。仅持牌贷款发放人或律师可以提供有关特定情况或抵押贷款申请的咨询意见和信息。此博文并非贷款要约。抵押贷款的审批以个人信用资格为基础。

要全面了解我们的许可证、其他条款、条件、免责声明以及衍生业务披露信息，请访问 [SIRVA Mortgage 网站](#)（并向下滚动到页面底部），或者致电 1-844-299-8150。

SIRVA Mortgage NMLS 唯一标识符是 #2240。

作为贷款机构，我们奉行机会均等原则。

供稿者

SIRVA Mortgage 客户服务总监 (Director of Client Services) Linda Laramy

内容营销经理 (Manager, Content Marketing) Lisa Marie DeSanto

有关更多信息，请参阅[SIRVA 的博客免责声明](#)。